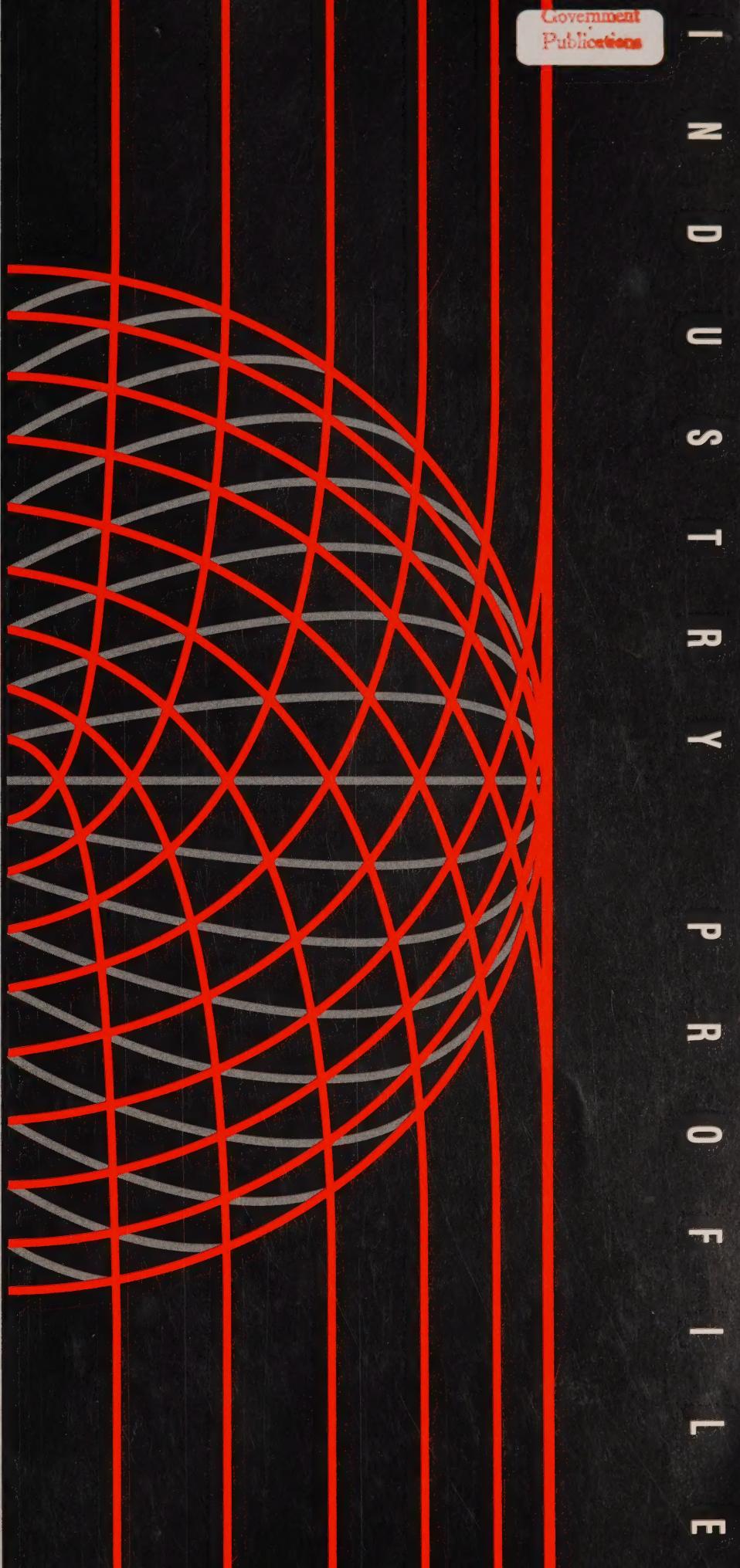


Food Processing Equipment

CAI
IST
-1991
C54

3 1761 11764984 8



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

I N D U S T R Y
P R O F I L E

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-2384

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

Newport Centre
8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8

Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 210, 300 Main Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 2B5
Tel.: (403) 667-3921
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 216E, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 952-9620

For ITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada



1990-1991

FOOD PROCESSING EQUIPMENT

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance

Structure

This industry is a producer of machinery, ancillary equipment, controls, and inspection equipment for sale to the food processing sector. The machinery that is designed and built by this industry is primarily used for processing foods such as meat, poultry, fish, baked goods, milk products, beverages and fresh produce for human consumption. The principal users of this equipment are the food and beverage processors, including some restaurants and fast-food operations.

As the industry's firms serve many other markets, they cannot be easily grouped into a homogeneous structure. Many products used by food processors, such as mixers, cookers, freezers, scales, filters, instrumentation, materials handling equipment and packaging equipment, are also used by other

processing industries and are not covered by the data in this profile. Information on the industry, therefore, is derived from company data and should be taken only as indicative.

In 1990, there were approximately 120 establishments manufacturing food processing equipment in Canada and employing an estimated 1 650 people (Figure 1). Shipments were valued at \$79.7 million, of which exports accounted for \$58.8 million. The United States is Canada's principal foreign market, taking about two-thirds of Canada's exports. Exports, including bakery equipment, have gone to China, Algeria, Jordan and Indonesia, and other exports, such as sausage-processing equipment, have been sent to Europe. In 1990, imports to Canada totalled \$208.6 million. The United States and the European Community (EC) are the two primary sources of imports, accounting for about 60 and 34 percent, respectively.

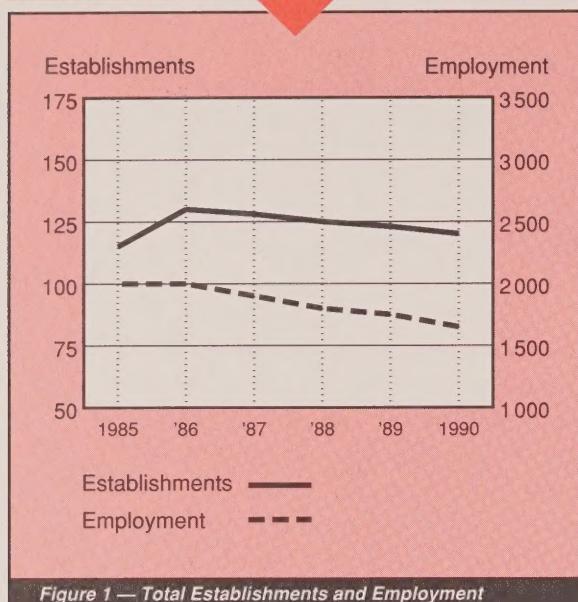


Figure 1 — Total Establishments and Employment

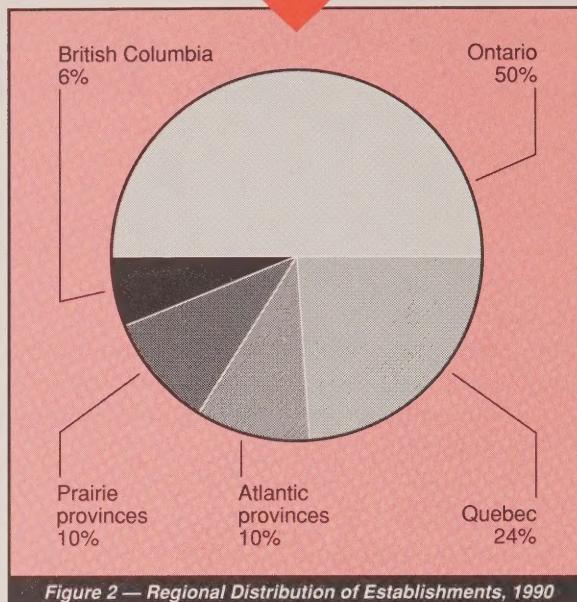


Figure 2 — Regional Distribution of Establishments, 1990

Manufacturers in this industry are small, with an average of 14 employees, except for one company, Knud Simonsen Industries. The latter, a manufacturer of equipment for the meat processing sector, has more than 100 employees. Of the 120 establishments operating in Canada, about 90 were Canadian-owned. Approximately 74 percent of the establishments are located in Ontario and Quebec, with approximately 16 percent in the Western provinces and the balance in the Atlantic provinces (Figure 2). The latter establishments primarily produce fish processing equipment.

Canadian capability in the manufacture of food processing equipment is specialized. Most firms produce one or two products for niche markets. The industry's strongest manufacturing capability is in the bakery, meat, poultry and fish processing equipment subsectors. Thirty manufacturers of bakery equipment supply a wide range of standard and custom-engineered machinery, ranging from pizza ovens to complete mobile bakeries for military field camps. Twenty-one manufacturers of meat and poultry processing equipment supply a limited range of machinery, including smokehouses, meat-cutting band saws and continuous sausage-processing systems. Twelve manufacturers of fish processing equipment produce machinery such as fish unloaders and automatic fish descalers. The remaining firms manufacture a very diverse range of equipment, including flour and grist milling machinery and distilling, brewing and confectionery equipment. As a general rule, there are few imported components in the equipment manufactured in Canada.

Performance

The performance of the industry is linked to investments by food and beverage processors, whose level of activity is mainly influenced by population growth and consumer preferences. The industry is relatively mature. Shipments grew at an annual rate of 3.6 percent from 1983 to 1988, measured in constant 1988 dollars. Over the same period, the Canadian market grew at 1.6 percent annually in constant 1988 dollar terms. At the outset of the 1990–1991 recession, shipments remained level in current dollars but fell from \$78.0 million in 1988 to \$68.5 million in 1990 in constant 1988 dollars (Figure 3).

A high percentage of the industry's shipments are exported, averaging 66 percent annually since 1980, compared with a level of below 50 percent in the 1970s. This trend reflects the focus on specialized equipment design, particularly by a few firms that rely on export markets in specific product areas such as bakery and meat processing equipment. The majority of the small firms primarily serve the Canadian market.

Imports have consistently captured a significant share of the Canadian market, averaging nearly 90 percent during the 1980s. Approximately half of the imports of food processing machinery and components are in product areas such as vegetable processing, pasta processing and confectionery equipment, where little Canadian manufacturing capability exists. Even within the bakery, meat, poultry and fish processing equipment subsectors, areas where Canadian capability is strongest, there are imports of specialized equipment that is generally not produced in Canada.



Strengths and Weaknesses

Structural Factors

In common with most other machinery industries, Canadian capability in food processing equipment tends to be selective in the type and size of equipment produced. There are many areas of the market where Canada has either narrow or non-existent production capabilities. The subsectors with the strongest capabilities are bakery, meat, poultry and fish processing equipment. Firms in these subsectors are generally successful in the domestic and export markets because their products carry out unique functions to serve localized or particular user needs. The products often feature distinctive engineering.

The high degree of import penetration into Canada primarily reflects the following factors:

- the extremely wide range of sizes and types of machinery required by the food industry, often in small quantities, with the result that it is uneconomical for the Canadian industry to attempt to meet all requirements
- the tendency of Canadian subsidiary firms in the food industry to purchase the same kinds of machinery that are currently in place in the parent's facilities
- the established reputation of many foreign competitors with well-developed distribution and service networks in Canada

When compared with competitors in the EC and the United States, the majority of Canadian equipment producers lack the financial strength, the economies of scale, the technology, the marketing penetration and the aftersales service to compete in many offshore markets. Cash-flow problems are widespread, and many companies are unable to support product development, promotional activity and distribution networks comparable to those of larger firms. These factors have tended to limit the acceptance of small companies by major domestic and international food companies.

A particular weakness of the industry is that few Canadian manufacturers are large enough to be able to commit themselves to contracts containing performance clauses on entire systems. In addition, food product companies are building large, integrated plant installations. In Canada, there are few equipment manufacturers capable of undertaking these turnkey projects, which require systems design expertise and the installation of structural, mechanical, electrical and computerized process control systems. The vast majority of manufacturers in Canada specialize in niche markets that constitute only segments of integrated customers' plants. Nevertheless, the few that are large enough to compete show strength.

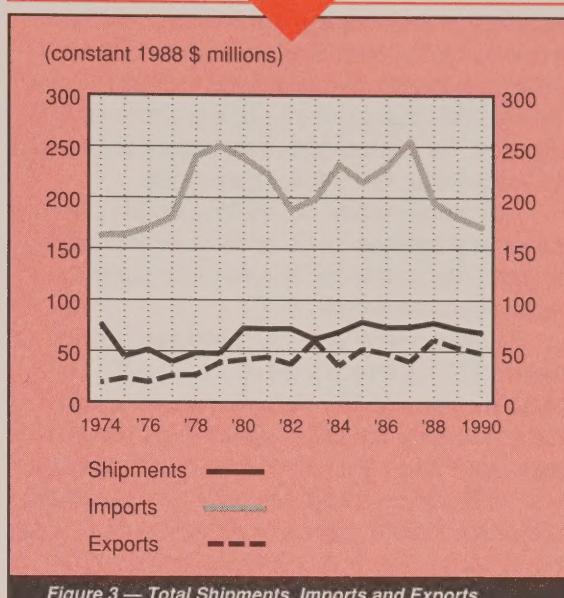


Figure 3 — Total Shipments, Imports and Exports

Existing market conditions in Canada are leading many smaller manufacturers to seek export business. Revenue from exports remained reasonably level from 1988 to 1990 but fell in real terms in line with the recession. About two-thirds of export shipments are to the United States.

Trade-Related Factors

Trade of food processing equipment between Canada and the United States is subject to the terms of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA). Under the FTA, duties are being eliminated in five annual, equal steps, which began 1 January 1989. The 1992 duty level under the FTA on most food processing equipment entering Canada from the United States is 1.8 percent. Imports to the United States from Canada are dutiable at 0.8 percent. Most food processing equipment imported into the United States from countries other than Canada is subject to a duty of 4.0 percent.

The agreement also provides for increased cross-border mobility for service personnel in both directions. Prior to the FTA, the lack of mobility had been a problem at times for Canadian exporters attempting to provide service for their machines in the United States.

Most food processing equipment imported into Canada from countries other than the United States enters under a Most Favoured Nation (MFN) tariff rate of 9.2 percent. However, under the federal Machinery Program, the duty otherwise payable on imports of machines, replacement parts, controls, attachments and accessories may be remitted if equivalent machinery is not available from Canadian producers. With tariff



rates falling on machinery imported from the United States while tariffs on other imports remained constant, Canadian imports have shifted to the United States from "other" countries. Equipment imported into the EC is subject to a duty of 3.8 percent. The Japanese tariff ranges from 4.2 to 6.0 percent on Canadian-made food processing equipment.

There are no non-tariff barriers that constitute a significant barrier to trade with the United States, Europe or Japan, although dietary preferences can make certain equipment unsaleable in some markets.

The replacement of the former federal manufacturers' sales tax (MST) by the goods and services tax (GST) has redressed a bias in the MST that worked against domestic producers of food processing equipment. Under the old tax system, imports were taxed at the border, thereby avoiding tax on warehousing, Canadian transportation and installation. Yet domestic producers paid tax on all these activities. Under the GST, tax is paid on both imports and domestically produced and installed goods, thereby no longer disadvantaging domestic producers.

The design and development of food processing machinery in Canada is quite limited. Only a few Canadian equipment manufacturers are capable of independently conducting their own product development; in general, the United States and the EC manufacture products with more advanced designs. In an effort to increase efficiency and productivity, major food processing companies are demanding product designs characterized by higher speeds, automation, ease of maintenance and high sanitary standards. Most Canadian manufacturers are restrained by their size and undercapitalization from carrying out research and development (R&D) projects that could improve product quality and performance. New technologies are usually purchased through licensing agreements or technology exchanges; however, Canadian technological developments are ongoing in meat processing machinery, milk container handling and crating machinery, form-fill seal packaging and a number of other areas.

Evolving Environment

In the future, food processing equipment design will incorporate new technologies to deal with ultrafiltration; gamma irradiation; microelectronics; microwaveable food containers; biotechnology; and low-calorie, ethnic and convenience foods. These new opportunities challenge Canadian manufacturers to design and supply machinery despite their limited R&D capability in these emerging technologies.

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period.

During the recession, companies in the industry generally experienced reduced real demand for their outputs, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

A number of factors may create a positive impact on food processing equipment demand. They are the increase in food consumption caused by population growth, fast-food restaurants, the ongoing commitment in most segments of the industry to higher productivity and integrated processing and packaging systems. In addition, many more companies are now adopting the global approach to marketing as the key to survival and expansion in the competitive food and beverage business. Industry sources expect the U.S. market to remain strong into the 1990s, with the annual sales revenue in that market expected to reach the U.S.\$10 billion level by 1995.

On 12 August 1992, Canada, Mexico and the United States agreed to the North American Free Trade Agreement (NAFTA). Subject to ratification or passing by the legislatures in each country, it will become effective on 1 January 1994. The NAFTA will phase out tariffs on virtually all Canadian exports to Mexico in time periods ranging from immediately to 10 years, eliminate Mexican import licensing requirements for most goods and open up bidding on major Mexican government procurement. It will also eliminate custom user fees by 1 January 1994, streamline customs procedures, and make them more certain and consistent. Further, it will liberalize Mexico's restrictive investment policies, thus providing opportunities for Canadian investors.

Additional clauses modify the FTA in the following areas. NAFTA covers rights over both transportation and intellectual property, clarifies North American content rules and obliges energy regulators to both avoid discrimination against NAFTA partners and minimize disruption of contractual arrangements. It improves dispute settlement mechanisms and reduces the scope for using standards as barriers to trade. It also extends the use of duty drawbacks or similar programs that provide for a refund or waiver of customs duties on materials used in the production of goods subsequently exported to another NAFTA country.

The economic integration of the EC after 1992 (Europe 1992) and the many changes that have taken place throughout Eastern Europe over the past year will create both opportunities and challenges for food processors and food processing machinery manufacturers. Companies that prepare themselves, perhaps through joint ventures or licensing agreements, are most likely to succeed in an expanded market area, even while being confronted with constraints such



as high costs of marketing and the International Standards Organization's "ISO 9 000 standards," which are establishing international standards often for both products and plants.

Competitiveness Assessment

A small number of Canadian food processing equipment manufacturers are internationally competitive in certain niche product lines. They are active in both domestic and export markets. Overall, however, the sector is composed of small firms, some with limited financial resources, which are under pressure to maintain adequate levels of marketing, technical and service support in an international marketplace.

Opportunities do exist, however, often at low cost, for globally oriented companies to secure technology from foreign firms through technology transfer, licensing agreements, and other means. Grasping these opportunities may allow Canadian manufacturers of new lines of food processing equipment to enter the North American and export markets.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Industrial and Electrical Equipment and Technology Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Food Processing Equipment
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-3243
Fax: (613) 941-2463



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Establishments	N/A	N/A	N/A	115	130	128	125	123	120
Employment	N/A	N/A	N/A	2 000	2 000	1 900	1 800	1 750	1 650
Shipments (\$ millions)	12.2	44.8	53.5	66.1	64.6	69.0	78.0	80.7	79.7
(constant 1988 \$ millions)	43.3	62.3	68.9	78.9	73.6	74.0	78.0	72.2	68.5

^aISTC estimates.

N/A: not available

TRADE STATISTICS

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^a	1989 ^a	1990 ^a
Exports ^b (\$ millions)	5.5	43.7	27.8	43.8	42.3	37.3	61.4	59.4	58.8
(constant 1988 \$ millions)	19.5	60.8	35.8	52.3	48.2	40.0	61.4	53.8	48.4
Domestic shipments ^c (\$ millions)	6.7	1.1	25.7	22.3	22.3	31.7	16.6	21.3	20.9
(constant 1988 \$ millions)	23.8	1.5	33.1	26.6	25.4	34.0	16.6	18.4	20.1
Imports ^d (\$ millions)	46.0	143.1	180.3	180.6	202.4	238.1	195.7	200.0	208.6
(constant 1988 \$ millions)	163.5	199.0	232.4	215.6	230.5	255.3	195.7	181.1	171.8
Canadian market ^e (\$ millions)	52.7	144.2	206.0	202.9	224.7	269.8	212.3	221.3	229.5
(constant 1988 \$ millions)	187.3	200.5	265.5	242.2	255.9	289.3	212.3	199.5	191.9

^aIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

^bSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^cISTC estimates.

^dSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.



SOURCES OF IMPORTS^a (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b
United States	70.0	69.0	65.0	63.0	60.2	56.2	58.6	60.3
European Community	26.0	26.0	29.0	30.0	35.5	30.5	30.5	33.9
Asia	—	1.0	2.0	1.0	0.7	2.1	2.2	2.1
Other	4.0	4.0	4.0	6.0	3.6	11.2	8.7	3.7

^aSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in import trends, but also changes in the classification systems.

DESTINATIONS OF EXPORTS^a (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b
United States	39.0	70.0	66.0	64.0	79.0	69.5	65.6	66.7
European Community	5.0	11.0	4.0	7.0	5.6	16.5	18.9	18.6
Asia	11.0	1.0	16.0	4.0	4.7	3.1	4.0	4.1
Other	45.0	18.0	14.0	25.0	10.7	10.9	11.5	10.6

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in export trends, but also changes in the classification systems.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (1990)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	10	24	50	10	6

^aISTC estimates.

MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major firms
Cambrian Engineering Limited	Canada	Mississauga, Ontario
Knud Simonsen Industries Limited	Canada	Rexdale, Ontario
L.P. Inc.	Canada	Victoriaville, Quebec

Printed on paper containing recycled fibres.





Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117649848>



Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

Nom	Pays	d'appartenance	principaux établissements	Emplacement des	Principales sociétés	L.P. inc.
Kudu Simonsen Industries Limited	Canada	Rexdale (Ontario)	Mississauga (Ontario)	Cambridge Engineering Limited	Kudu Simonsen Industries Limited	L.P. inc.
C	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)	Victoria (Colombie-Britannique)	C	Canada	L.P. inc.
C	Canada	Mississauga (Ontario)	Rexdale (Ontario)	C	Canada	L.P. inc.
C	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)	Victoria (Colombie-Britannique)	C	Canada	L.P. inc.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS



Etablissements (% du total)	10	24	50	10	6
Altanique	Québec	Ontario	Parties	Columbia-Britannique	

a Estimations d'ISTC.

REPARTITION REGIONALE^a (1990)

Autres	45,0	18,0	14,0	25,0	10,7	10,9	11,5	10,6
Asie	11,0	1,0	16,0	4,0	4,7	3,1	4,0	4,1
Communauté européenne	5,0	11,0	4,0	7,0	5,6	16,5	18,9	18,6
États-Unis	39,0	70,0	66,0	64,0	79,0	69,5	65,6	66,7
Avoir Exportations par marchandise, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mesuré.	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b

Bien que les données soient présentées comme des séries chronologiques, il convient de rappeler que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement comparables. Ainsi, les fluctuations enregistrées en 1988 et par la suite sont-elles dues à l'évolution des tendances des exportations, mais également à l'adoption de nouveaux systèmes de classification.

Blair importation par marchandise, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mesuré.

DESTINATION DES EXPORTATIONS^a (% de la valeur totale)

Autres	4,0	4,0	6,0	3,6	11,2	8,7	3,7
Asie	-	1,0	2,0	1,0	0,7	2,1	2,1
Communauté européenne	26,0	26,0	29,0	30,0	35,5	30,5	33,9
États-Unis	70,0	69,0	65,0	63,0	60,2	56,2	58,6
Avoir Importation par marchandise, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mesuré.	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b

Bien que les données soient présentées comme des séries chronologiques, il convient de rappeler que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement comparables. Ainsi, les fluctuations enregistrées en 1988 et par la suite sont-elles dues à l'évolution des tendances des importations, mais également à l'adoption de nouveaux systèmes de classification.

Blair importation par marchandise, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mesuré.

RÉVENANCE DES IMPORTATIONS (% de la valeur totale)



PRINCIPALES STATISTIQUES

Estimations du ISTC										n.d. : non disponible		
Employés	Établissements	Expéditions (millions de \$)	(millions de \$ constants de 1988)	12,2	44,8	53,5	66,1	64,6	69,0	78,0	80,7	79,7
n.d.	n.d.	nd.	nd.	43,3	62,3	68,9	78,9	73,6	74,0	78,0	72,2	68,5
1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^a	1989 ^a	1990 ^a
Exportations ^b (millions de \$)	5,5	43,7	27,8	43,8	42,3	37,3	61,4	59,4	58,8
(millions de \$) Expéditions d'entreprises ^c	19,5	60,8	35,8	52,3	48,2	40,0	61,4	53,8	48,4
(millions de \$) Expéditions internationales ^c	6,7	1,1	25,7	22,3	22,3	31,7	16,6	21,3	20,9
(millions de \$) Expéditions internationales ^c (millions de \$)	23,8	1,5	33,1	26,6	25,4	34,0	16,6	18,4	20,1
(millions de \$) Expéditions internationales ^c (millions de \$)	6,7	1,1	25,7	22,3	22,3	31,7	16,6	21,3	20,9
(millions de \$) Importations ^d (millions de \$)	46,0	143,1	180,3	180,6	202,4	238,1	195,7	200,0	208,6
(millions de \$) Marché canadien ^e (millions de \$)	163,5	199,0	232,4	215,6	230,5	255,3	195,7	181,1	171,8
(millions de \$) Marché canadien ^e (millions de \$)	52,7	144,2	206,0	202,9	224,7	269,8	212,3	221,3	229,5
(millions de \$) Marché canadien ^e (millions de \$)	187,3	200,5	265,5	242,2	255,9	289,3	212,3	199,5	191,9

Quelques fabricants canadiens de matériel de transformation des aliments sont concurrents à l'échelon international en ce qu'il a trait à certaines gammes de produits spécialisés. Ils exercent leurs activités tant sur le marché intérieur que sur les marchés d'exportation. En général, toutefois, le secteur est nivaleux adéquats de commercialisation, de soutien technique et de service après-vente sur un marché international.

Il est toutefois possible, pour les entreprises touristiques vers les marchés étrangers, de bénéficier, souvent à prix avantageux, des procédés technologiques faites par des entreprises étrangères, qui sont tenues de maintenir des occasions, les fabricants canadiens de nouvelles gammes de matériel de transformation des aliments pourront se voir ouvrir les marchés nord-américain et étranger.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à la :

Direction générale du matériel et des procédés industriels et électroniques

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Objet : Matériel de transformation des aliments

235, rue Queen

OTTAWA (Ontario) K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3243

Telex : (613) 941-2463

Evaluation de la compétitivité

pour la production de biens subséquemment exportés à un autre pays signataire de l'ALENA. L'intégration économique de la CE après 1992 de l'Europe (92) et les bouleversements survenus en Europe des débouchés que de défits pour le secteur de la transformation des aliments et celui des fabricants de matériel de transformation. Les entreprises qui prennent soin de se préparer à cette transition, notamment par la création d'entreprises en participation ou à concurrence d'accords de licence, sont quasi assurées de réussir sur ces marchés élargis, malgré les contraintes que représentent les coûts élevés de commerce international et les normes ISO 9 000 mises en vigueur par l'Organisation internationale de normalisation. Lesquelles réglementent souvent aux produits comme aux usines de toute la chaîne.

pour la production de biens subséquemment exportés à un

Le 12 août 1992, le Mexique et les Etats-Unis consentirent à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Après avoir été ratifié au adopté par le parlement de chaque des trois pays, l'ALENA entrera en vigueur le 1er janvier 1994. L'ALENA permettra d'abolir les tarifs sur l'ensemble des exportations canadiennes vers le Mexique en des périodes de temps variant du jour même de l'entrée en vigueur du temps mexicain. Cela éliminera les droits de douane à partir du 1er janvier 1994, rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et plus logiques. Enfin, les politiques libérales, qui ouvriront la porte aux investisseurs canadiens, restreignent les investissements étrangers en matière d'investissement étranger. Certaines articles modifient l'ALE dans les secteurs suivants. L'ALENA couvre les droits dans le domaine du transport et dans celui de la propriété intellectuelle; il clarifie les règlements touchant le contenu nord-américain, oblige les port et dans celui de la propriété intellectuelle; il clarifie les responsables des règlements relatifs à l'énergie à évier toute discrimination à l'encontre des partenaires de l'ALENA. Il élargit aussi l'utilisation des droits de douane sur les matières premières similaires qui provoient le remboursement ou le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce.

Il diminue les biens distinctifs de droit ou autres pour le commerce les denrées contacterelles. L'entente même prévoit les mécanismes de règlement des différends et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce.

L'ALENA est une entente sur les biens distinctifs de droit ou autres qui prévoit le remboursement ou le remboursement des droits de douane sur les matières premières qui provoquent le remboursement ou le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce.

Dans l'avenir, la conception du matériel de transformation sera utilisée pour créer de nouvelles techniques reliées aux procédés d'ultratraitement et d'irradiation aux rayons gamma, à la microélectronique, à la fabrication de contre-vents pour cuisson aux micro-ondes, à la biotechnologie, aux aliments à faible teneur en calories, et à la préparation de mets exotiques et de plats cuisinés. Les fabricants canadiens devront ainsi relever le défi de concevoir et de fabriquer de nouveaux appareils, en dépit de leur capacité limitée de réaliser des travaux de R.-D. dans ces nouvelles technologies. Au moment où nous redigions ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession.

En plus d'avoir vu leurs commandes diminuer, les entreprises du secteur du matériel de transformation ont des aliments sortis du sous-bief des professions soussignées

Evolution du milieu

Toutefois, en vertu du Programme fédéral de la machine, les appareils, les pièces de rechange, les commandes et les accessoires non fabriqués au Canada sont exemptés de ce tarif. Comme les droits imposés sur l'importation de produits américains sont en baisse, tandis que ceux qui sont imposés sur les importations d'autres pays demeurent constants, le Canada importe de plus en plus de produits des États-Unis, au détriment des « autres » pays. Le marché importe dans les pays de la CE est frappé d'un tarif de 3,8 %. Le Japon impose un tarif de l'ordre de 4,2 à 6 % sur le matériel fabriqué au Canada.

Aucune barrière non tariffaire n'entame le commerce avec les États-Unis. L'Europe ou le Japon, si ce n'est la différence de goûts alimentaires qui peut rendre certains appareils invendables sur quelques marchés.

Le remplacement de l'ancienne taxe fédérale sur les ventes des fabricants (TVF) par la taxe sur les produits et services (TPS) a corrigé un effet néfaste de la TVF, qui pénalise les fabricants canadiens de matière de transformation des aliments.

Le commerce du matériel de transformation des aliments entre le Canada et son voisin du sud est assujetti aux dispo-
sitions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis sur une période de cinq ans qui a débuté
le 1er janvier 1991. En 1992, la plupart des appareils importés
des Etats-Unis sont assujettis à un tarif de 1,8 %. A l'inverse,
les importations d'appareils canadiens aux Etats-Unis sont
soumises à des droits de 0,8 %. La plupart des importations
américaines à des droits de 0,8 %. La plupart des autres que le Canada
soit assujetties à des droits de 4 %.

L'ALE accroît également la mobilité du personnel de ser-
vice de part et d'autre de la frontière. Avant l'entrée en vigueur
de cet accord, les obstacles à la mobilité du personnel canadien aux
Etats-Unis sont assujettis à des difficultés aux exportateurs canadiens qui
devraient assurer le service et l'entretien de leurs appareils
aux Etats-Unis.

La plupart des transformations canadiennes de matière
de transformation des aliments en provenance des pays
autres que les Etats-Unis sont assujetties au tarif de la
partie 1a des tarifs douaniers (NPD) lorsque la valeur de la
matière première transformée dépasse 3 % de la

Facteurs liés au commerce

Compte tenu de la conjoncture qui régne actuellement sur le marché canadien, nombre de petits fabricants se tournent vers les marchés d'exportation. Les revenus tirés des exportations sont demeurés assez stables de 1988 à 1990, mais, en 1991, ils ont chuté au rythme de la récession. Environ deux tiers des exportations sont destinées aux États-Unis.

- la réputation déjà établie de nombreux concurrents étrangers ;
 - les mêmes machines que leur société mère ;
 - les étrangers du secteur de l'alimentation à acheter les tendances des filiales canadiennes d'entreprises ;
 - la tendance des entreprises canadiennes à limiter les exportations pour l'industrie canadienne de combler tous ces besoins, les volumes souvent restent ne pouvant justifier l'établissement de capacités de production ;
 - l'impossibilité pour l'industrie alimentaire, d'où des appareils utilisés par l'industrie alimentaire, d'où la gamme extrêmement vaste des types et des dimensions des importations sur le marché canadien ;
 - les facteurs suivants expliquent la forte penetration caractéristiques techniques singulières.

Forces et faiblesses

Les forces et les faiblesses sont les éléments qui déterminent la compétitivité d'un pays. Les forces sont les atouts que possède un pays pour concurrencer dans le marché mondial. Les faiblesses sont les limites ou les défauts qui peuvent empêcher un pays de développer son industrie et de atteindre ses objectifs.

Les forces d'un pays sont généralement classées en cinq catégories : les facteurs productifs (main-d'œuvre, capital, terrains), les infrastructures (logistique, énergie, communication), les politiques publiques (politique fiscale, régulation, soutien à l'industrie), les partenariats internationaux (accords commerciaux, investissements étrangers) et les caractéristiques culturelles et sociales (langue, tradition, niveau d'éducation).

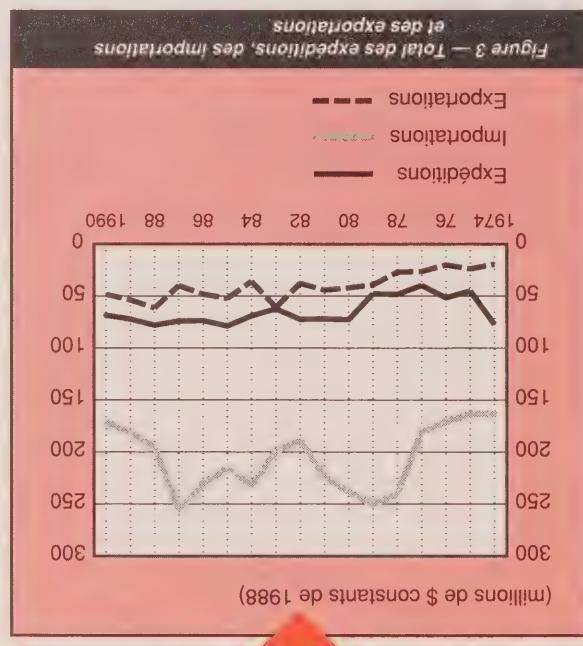
Les faiblesses d'un pays sont également classées en cinq catégories : les limites des facteurs productifs, les faiblesses des infrastructures, les politiques publiques déficientaires, les difficultés dans les partenariats internationaux et les caractéristiques culturelles et sociales qui peuvent limiter l'innovation et la créativité.

Il est important de noter que les forces et les faiblesses sont des concepts relatifs et doivent être vus dans le contexte international. Par exemple, une force pour un pays peut être une faiblesse pour un autre. De plus, les forces et les faiblesses peuvent évoluer au fil du temps en fonction des changements économiques, politiques et sociaux.

En conclusion, les forces et les faiblesses sont des éléments essentiels pour comprendre la compétitivité d'un pays et pour développer une stratégie de développement durable.

Facteurs structuraux

Forces et faiblesses

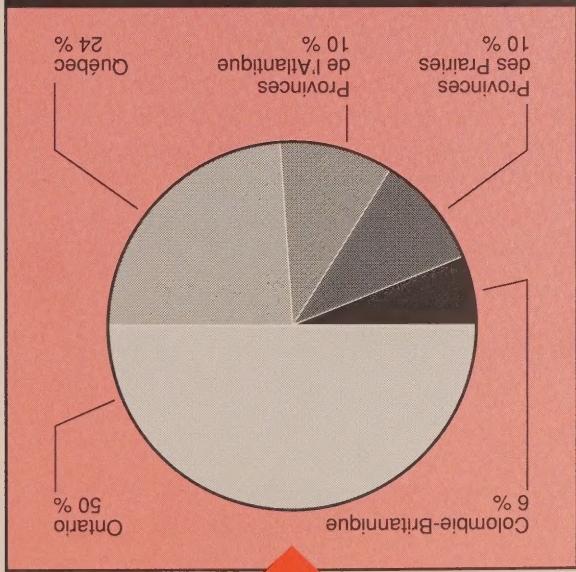


Le rendement de secteur est lié aux investissements effectués par l'industrie de la transformation des aliments et boissons, dont l'activité dépend surtout de la croissance démographique et des goûts des consommateurs. Le secteur du matériel de transformation des aliments est relativement stable. De 1983 à 1988, la valeur des expéditions, en dollars canadiens, a augmenté de 3,6 % sur un marché canadien qui, au cours de la même période, a crû de 1,6 % par an, toutefois en dollars constants de 1988. Au sortir de la récession de 1990-1991, les expéditions totales ont diminué de 7,8 millions \$ en 1990 (figure 3). Un pourcentage élevé des expéditions est destiné aux marchés d'exportation; il s'établit en moyenne à 66 % par année depuis 1980, comparativement à 50 % au cours des années 1970.

Redemption

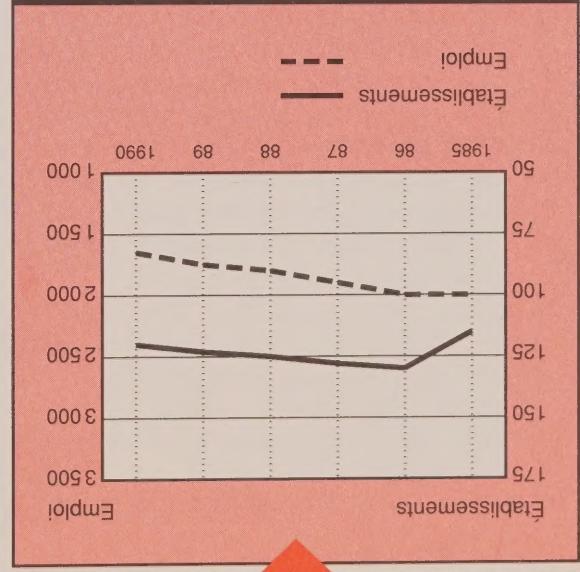
de la vinande et de la volaille, 21 entreprises fabriquent une gamme restreinte d'appareils, dont des fumoirs, des scies de boucher et des machines pour la fabrication de saucisses en charpentes. Quasi aux 12 fabricants de matériel de transfert matériau du poisson, ils produisent des appareils à décharger un vase événail d'appareils, dont des moulin à blé à provenire, ainsi que du matériel de distillation, de brasserie et de confiserie. En règle générale, le matériel canadien comporte peu de pièces importées.

Figure 2 — Répartition régionale des établissements, 1990



Les industries manufacturières du Canada dans le secteur de transformation du poisson sont spécialisées. Elles importent des crèmesaux précis du marché. Les sous-secteurs duits pour des crèmesaux précis du marché. Les sous-secteurs les plus importants sont ceux du matériel de transformation de la volaille et du poisson. Ainsi, les 30 fabricants de matériel de boulangerie fabriquent en série ou sur commande une gamme étendue d'appareils fabriqués à pizzas aux boulangeries mobiles pour camps des fours à pizzas aux boulangeries mobiles pour camps militaires. Dans le sous-secteur du matériel de transformation

Figure 1 — Total des établissements et de l'emploi



En 1990, le secteur canadien du matériel de transport et la fabrication des aliments comportait environ 120 sociétés et emploiait, estime-t-on, 1 650 personnes (figure 1). Les expéditions se chiffraient alors à 9,7 millions de dollars, dont 58,8 millions en exportations. Les États-Unis constituaient le principal marché d'exportations. Certains produits, notamment le matériiel de boulangerie et de pâtisserie, ont été envoyés dans deux tiers des exportations. Certains produits, notamment les exportations en Chine, en Algérie, en Jordanie et en Indonésie,

des groupes homogènes. En effet, nombre d'appareils utilisés par les usines de transformation des aliments, tels que les ménagères, les cuisiniers, les congelateurs, les balances, les filtres, les instruments et le matériel de manutention et d'emballage, sont aussi utilisés par d'autres industries transformatrices qui sont exclues du présent profil. Ainsi, l'information sur l'industrie provient-elle de la réunion de données fournies par les entreprises et n'est communiquée qu'à titre indicatif.

L'industrie du matériiel de transformation des aliments regroupe les fabricants d'appareils, d'accessoires, de com- mandes et de systèmes d'inspection qui sont vendus au sec- teur de la préparation des aliments. Les appareils conçus et fabriqués par cette industrie servent principalement à la pré-paration à la conservation de la viande, de la volaille, du poisson, des produits de boulangerie et de pâtisserie, des fruits, légumes, produits laitiers, des boissons, ainsi que des fruits et légumes utilisateurs de ces appareils sont les usines de transformation des aliments et boissons, de même que certains restaurants et certains établissements de restauration rapide.

Mais les entreprises de ce secteur desservent également de nombreux autres marchés, dou la difficulté de les départir

Structure

Structure et rendement

Micheal H. W
Ministre de l'Industrie, des Scien
et ministre du Gomm

MATERIEL DE TRANSFORMATION DES ALIMENTS

1990-1991

R P O I L N D U S T R I E S



Canada

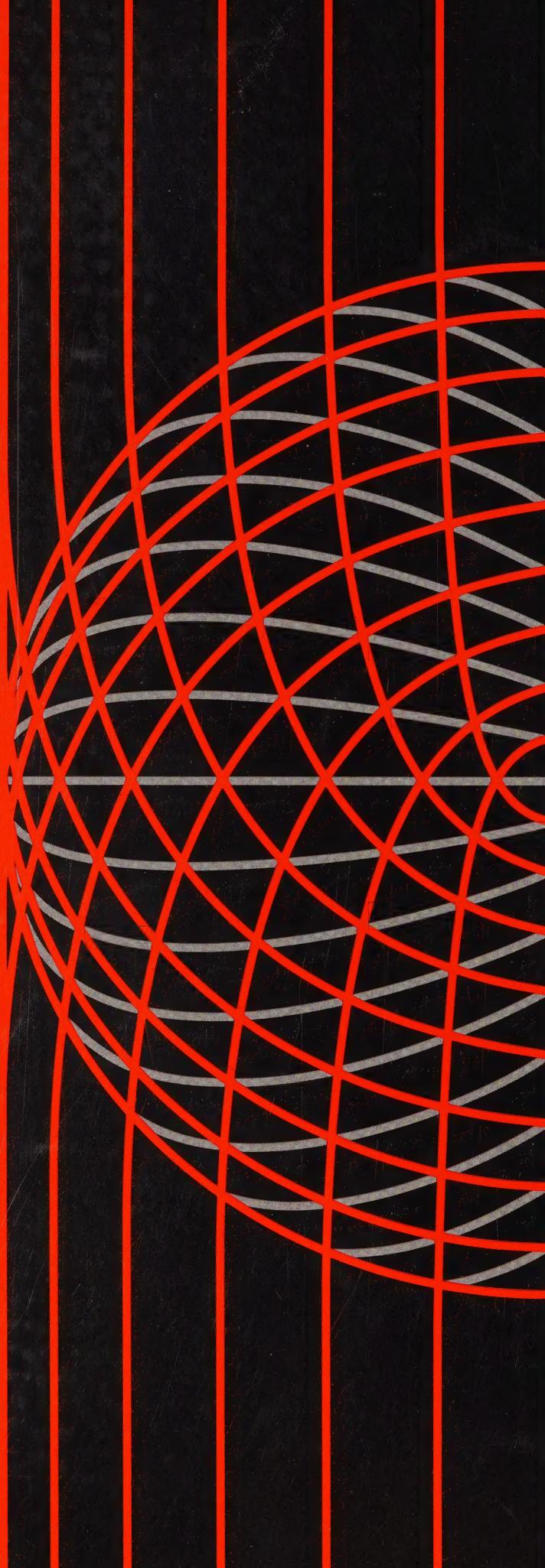
Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications QSLIC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entrepreneurs ou le Centre de commerce extérieur et plus près chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire plus de communiquiez avec l'un des trois bureaux suivants.

Demandes de publications

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'innovation dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, utilisez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

P R O F I L D E E L I N D U S T R I E



Technologie Canada Industry Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Materiel de
transformation
des aliments